

# EGO-Instrument N° 2 Die fünf Persönlichkeitsfaktoren

## 1. AUFGABE

Bitte machen Sie in den folgenden Tabellen jeweils an der Stelle ein Kreuz in der bipolaren Skala von 1 bis 7, welches die Verhaltensausrägungen Ihrer Persönlichkeit am besten wiedergibt. Seien Sie hierbei bitte möglichst aufrichtig und beschreiben Sie sich nicht so, wie Sie gerne wären, sondern wie Sie sind. Machen Sie sich nicht größer als Sie sind, aber auch nicht kleiner. Versuchen Sie auch Rückmeldungen von anderen Menschen über Sie einzubeziehen. Zusätzlich sollten Sie eine Fremdeinschätzung durch Freunde, Bekannte oder Kollegen vornehmen lassen. Geben Sie anderen Menschen die Fragebögen ebenfalls zum Ausfüllen. Wenn Sie die Ergebnisse übereinander legen, erhalten Sie eine Selbst- und Fremdeinschätzung zu den fünf Dimensionen Ihrer Persönlichkeit. Die Validität der „Big Five“ wird so deutlich erhöht.

## BIG FIVE

**konservativ  
beharrlich  
unbeweglich  
traditionell**

**Offenheit für Erfahrungen  
(Openness to experience)**

**offen  
kreativ  
beweglich  
neugierig**

### FANTASIE

im Hier und Jetzt

**1 2 3 4 5 6 7**

visionär

### ÄSTHETIK

wenig Interesse an  
Kunst, Musik oder  
Poesie

**1 2 3 4 5 6 7**

großes Interesse an  
Kunst, Musik oder  
Poesie

### EMOTIONALITÄT

Gefühle werden  
ignoriert

**1 2 3 4 5 6 7**

Gefühle werden intensiv  
erlebt

### VERÄNDERUNGSBEREITSCHAFT

am Vertrauten  
festhalten

**1 2 3 4 5 6 7**

Veränderungen angehen

### INTELLEKTUALITÄT

eher pragmatisch

**1 2 3 4 5 6 7**

eher intellektuell

### LIBERALISMUS

verteidigen von  
traditionellen Werten

**1 2 3 4 5 6 7**

offen für neue  
Werte

## BIG FIVE

nachlässig  
locker  
reizoffen

**Gewissenhaftigkeit  
(Conscientiousness)**

sicher  
effektiv  
fokussiert

### KOMPETENZ

irritierbar

1 2 3 4 5 6 7

selbstüberzeugt

### ORDNUNG

unorganisiert

1 2 3 4 5 6 7

organisiert

### PFLICHTBEWUSSTSEIN

flüchtig

1 2 3 4 5 6 7

gewissenhaft

### LEISTUNGSSTREBEN

gleichgültig

1 2 3 4 5 6 7

ehrgeizig

### SELBSTDISZIPLIN

zerstreut

1 2 3 4 5 6 7

konzentriert

### SORGFALT

planlos

1 2 3 4 5 6 7

planvoll

## BIG FIVE

introvertiert

**Soziale Interaktivität  
(Extraversion)**

extravertiert

### FREUNDLICHKEIT

formell

**1 2 3 4 5 6 7**

herzlich

### GESELLIGKEIT

zurückgezogen

**1 2 3 4 5 6 7**

gesellig

### DURCHSETZUNGSFÄHIGKEIT

zurückhaltend

**1 2 3 4 5 6 7**

bestimmt

### AKTIVITÄT

wenig Aktivität

**1 2 3 4 5 6 7**

hohe Aktivität

### ABENTEUERLUST

geringer Bedarf an  
Aufregung

**1 2 3 4 5 6 7**

hoher Bedarf an  
Aufregung

### HEITERKEIT

nüchtern

**1 2 3 4 5 6 7**

fröhlich

## BIG FIVE

kompetitiv

**Verträglichkeit  
(Agreeableness)**

kooperativ

### VERTRAUEN

vorsichtig gegenüber  
anderen

1 2 3 4 5 6 7

vertrauensvoll gegenüber  
anderen

### MORAL

hält sich bedeckt

1 2 3 4 5 6 7

aufrichtig und  
geradeheraus

### DURCHSETZUNGSFÄHIGKEIT

zurückhaltend

1 2 3 4 5 6 7

bestimmt

### ALTRUISMUS

egozentrisch auf die  
eigenen Ziele fokussiert

1 2 3 4 5 6 7

altruistisch um das Wohl  
anderer bemüht

### BESCHEIDENHEIT

anspruchsvoll

1 2 3 4 5 6 7

bescheiden

### MITGEFÜHL

zurückhaltend

1 2 3 4 5 6 7

teilnehmend

## BIG FIVE

sensibel

**Emotionale Labilität  
(Neuroticism)**

besorgt

### BESORGTHEIT

ängstlich

**1 2 3 4 5 6 7**

besorgt

### ERREGBARKEIT

reizbar

**1 2 3 4 5 6 7**

gelassen

### PESSIMISMUS

pessimistisch

**1 2 3 4 5 6 7**

optimistisch

### BEFANGENHEIT

gehemmt

**1 2 3 4 5 6 7**

ungezwungen

### IMPULSIVITÄT

ungezügelt

**1 2 3 4 5 6 7**

kontrolliert

### VULNERABILITÄT

verletzlich

**1 2 3 4 5 6 7**

stressresistent

## Openness to experience/Offenheit für Erfahrungen

**Hoher Wert:** Sie sind tolerant und neugierig, bereit, neue Dinge auszuprobieren und vielseitig interessiert. Ihre Vorliebe zu Kultur aus Kunst, Musik, Theater und Literatur ist stärker ausgeprägt.

**Niedriger Wert:** Sie neigen eher zu einer konservativen Einstellung mit traditionellen Werten. Sie möchten Bekanntes und Vertrautes bewahren. Radikalen Veränderungen stehen Sie skeptisch gegenüber. Ihre emotionalen Reaktionen nehmen Sie eher als gedämpft wahr. Ihr Interesse an Kultur ist unterrepräsentiert.

**Berufswelt:** Personen mit hohen Offenheitswerten finden sich oftmals in künstlerischen und forschungsorientierten Berufen.

## Conscientiousness/Gewissenhaftigkeit

**Hoher Wert:** Sie zeichnen sich meist durch Pflichtbewusstsein und Ordnungsliebe aus und gehen systematisch an Aufgaben heran. Somit ist dieser Faktor ein wichtiger Indikator für die Vorhersage von beruflicher Leistung, Zielstrebigkeit und Selbstkontrolle.

**Niedriger Wert:** Sie handeln oftmals spontan, ungenau und ohne einen Plan.

**Berufswelt:** Personen mit hohen Gewissenhaftigkeitswerten finden sich meist in einem beruflichen Umfeld wieder, in dem planvolles und sehr genaues Arbeiten erwartet wird. Zum Beispiel in hoheitlichen Einrichtungen wie Gerichten, Botschaften oder Behörden.

## Extraversion/Soziale Interaktivität

**Hoher Wert:** Sie sind allgemein nach außen orientiert. Das heißt, gesprächig, gesellig und personenorientiert. Ihre Aktivität im zwischenmenschlichen Verhalten ist sehr stark ausgeprägt.

**Niedriger Wert:** Sie sind durch Nachdenklichkeit und eine in sich gekehrte Haltung gekennzeichnet. Sie sind gerne allein und unabhängig.

**Berufswelt:** Personen mit hohen Extraversionswerten sind oftmals in sogenannten Kontaktberufen, wie zum Beispiel im Verkauf, in der Politik oder im Management, beschäftigt. Zahlreiche Untersuchungen haben belegt, dass

erfolgreiche Führungskräfte, Manager oder Politiker häufig eher extravertierte Persönlichkeiten sind. Im Gegensatz dazu finden wir auch besonders erfolgreiche Unternehmensgründer, die starke introvertierte Merkmale aufzeigen, wie zum Beispiel Steven Spielberg oder Bill Gates.

## Agreeableness/Verträglichkeit

**Hoher Wert:** Ihr zentrales Merkmal ist der Altruismus. Sie sind in Ihrem sozialen Umfeld meistens sehr beliebt, da Sie Verständnis und Mitgefühl einbringen und sich um andere Menschen bemühen. In Auswahlgesprächen oder bei Assessment Center-Prozessen werden Kandidaten mit dieser Dimension häufig bevorzugt. Eine Person, die im Altruismus aufgeht, verliert langfristig die Fähigkeit, für eigene Belange zu kämpfen.

**Niedriger Wert:** Bei Ihnen stehen egozentrische und misstrauische Werte im Vordergrund. Sie suchen öfter den Wettstreit als die Kooperation. Die jeweilige Ausprägung der Verträglichkeit ist somit entscheidend. Eine Person mit einer hohen Ausprägung zum Wettstreit, könnte langfristig eine unsoziale Norm annehmen.

**Berufswelt:** Personen mit hohen Verträglichkeitswerten sind häufig im Dienstleistungssektor, wie zum Beispiel im Hotel- und Gastronomiegewerbe oder Pflege- und Gesundheitseinrichtungen, anzutreffen.

## Neuroticism/Emotionale Labilität

**Hoher Wert:** Der hohe Wert in diesem Bereich steht für emotionale Stabilität. Diese drückt sich durch Selbstsicherheit, Zufriedenheit und eine ausgeprägte Ich-Stärke aus. Sie erleben seltener negative Gefühle.

**Niedriger Wert:** Sie neigen zu Nervosität, Unsicherheit, Angst, Anspannung und Trauer. Sie grübeln viel, zweifeln an sich und können nur sehr schwer mit Stress-Situationen umgehen und angemessen auf solche reagieren. Burn-Out-Syndrome oder sogar depressive Erkrankungen können die langfristigen Folgen aus einem hohen Neurotizismuswert (emotionale Labilität) sein.

**Berufswelt:** Personen mit einer hohen emotionalen Stabilität, dem Gegenpol zum Neurotizismus, finden sich zum Beispiel in Berufen wie Polizisten, Piloten oder Ärzten.

## Openness to experience/Offenheit für Erfahrungen

**Hoher Wert:** Sie sind tolerant und neugierig, bereit, neue Dinge auszuprobieren und vielseitig interessiert. Ihre Vorliebe zu Kultur aus Kunst, Musik, Theater und Literatur ist stärker ausgeprägt.

**Niedriger Wert:** Sie neigen eher zu einer konservativen Einstellung mit traditionellen Werten. Sie möchten Bekanntes und Vertrautes bewahren. Radikalen Veränderungen stehen Sie skeptisch gegenüber. Ihre emotionalen Reaktionen nehmen Sie eher als gedämpft wahr. Ihr Interesse an Kultur ist unterrepräsentiert.

**Berufswelt:** Personen mit hohen Offenheitswerten finden sich oftmals in künstlerischen und forschungsorientierten Berufen.

## Conscientiousness/Gewissenhaftigkeit

**Hoher Wert:** Sie zeichnen sich meist durch Pflichtbewusstsein und Ordnungsliebe aus und gehen systematisch an Aufgaben heran. Somit ist dieser Faktor ein wichtiger Indikator für die Vorhersage von beruflicher Leistung, Zielstrebigkeit und Selbstkontrolle.

**Niedriger Wert:** Sie handeln oftmals spontan, ungenau und ohne einen Plan.

**Berufswelt:** Personen mit hohen Gewissenhaftigkeitswerten finden sich meist in einem beruflichen Umfeld wieder, in dem planvolles und sehr genaues Arbeiten erwartet wird. Zum Beispiel in hoheitlichen Einrichtungen wie Gerichten, Botschaften oder Behörden.

## Extraversion/Soziale Interaktivität

**Hoher Wert:** Sie sind allgemein nach außen orientiert. Das heißt, gesprächig, gesellig und personenorientiert. Ihre Aktivität im zwischenmenschlichen Verhalten ist sehr stark ausgeprägt.

**Niedriger Wert:** Sie sind durch Nachdenklichkeit und eine in sich gekehrte Haltung gekennzeichnet. Sie sind gerne allein und unabhängig.

**Berufswelt:** Personen mit hohen Extraversionswerten sind oftmals in sogenannten Kontaktberufen, wie zum Beispiel im Verkauf, in der Politik oder im Management, beschäftigt. Zahlreiche Untersuchungen haben belegt, dass

erfolgreiche Führungskräfte, Manager oder Politiker häufig eher extravertierte Persönlichkeiten sind. Im Gegensatz dazu finden wir auch besonders erfolgreiche Unternehmensgründer, die starke introvertierte Merkmale aufzeigen, wie zum Beispiel Steven Spielberg oder Bill Gates.

## Agreeableness/Verträglichkeit

**Hoher Wert:** Ihr zentrales Merkmal ist der Altruismus. Sie sind in Ihrem sozialen Umfeld meistens sehr beliebt, da Sie Verständnis und Mitgefühl einbringen und sich um andere Menschen bemühen. In Auswahlgesprächen oder bei Assessment Center-Prozessen werden Kandidaten mit dieser Dimension häufig bevorzugt. Eine Person, die im Altruismus aufgeht, verliert langfristig die Fähigkeit, für eigene Belange zu kämpfen.

**Niedriger Wert:** Bei Ihnen stehen egozentrische und misstrauische Werte im Vordergrund. Sie suchen öfter den Wettstreit als die Kooperation. Die jeweilige Ausprägung der Verträglichkeit ist somit entscheidend. Eine Person mit einer hohen Ausprägung zum Wettstreit, könnte langfristig eine unsoziale Norm annehmen.

**Berufswelt:** Personen mit hohen Verträglichkeitswerten sind häufig im Dienstleistungssektor, wie zum Beispiel im Hotel- und Gastronomiegewerbe oder Pflege- und Gesundheitseinrichtungen, anzutreffen.

## Neuroticism/Emotionale Labilität

**Hoher Wert:** Der hohe Wert in diesem Bereich steht für emotionale Stabilität. Diese drückt sich durch Selbstsicherheit, Zufriedenheit und eine ausgeprägte Ich-Stärke aus. Sie erleben seltener negative Gefühle.

**Niedriger Wert:** Sie neigen zu Nervosität, Unsicherheit, Angst, Anspannung und Trauer. Sie grübeln viel, zweifeln an sich und können nur sehr schwer mit Stress-Situationen umgehen und angemessen auf solche reagieren. Burn-Out-Syndrome oder sogar depressive Erkrankungen können die langfristigen Folgen aus einem hohen Neurotizismuswert (emotionale Labilität) sein.

**Berufswelt:** Personen mit einer hohen emotionalen Stabilität, dem Gegenpol zum Neurotizismus, finden sich zum Beispiel in Berufen wie Polizisten, Piloten oder Ärzten.